



英氏控股巧乘互联网东风,通过开辟电商渠道拉动营收增长,线上销售占到六成

一家实体企业的“触网”之路

长沙晚报全媒体记者 伍玲 通讯员 朱雪芳

“宝妈们,你们是需要婴幼儿面条,还是零食?我们有好几种,都是现货,下单就可以发货。”近日,在隆平高科技园英氏控股总部大楼的一间视频直播间里,23岁的唐曼玲熟练地介绍着手中的产品,眼睛不时看向身前的平板电视,与网络直播间里的宝妈们互动。

这是一间约10平方米的直播间,装修布置简单,一张桌子,两个打光灯,一台平板电视,加上若干英氏产品和互动物料。唐曼玲是今年7月加入英氏控股的,尽管是一名新主播,但她直播时一点都不怯场,语速极快,但表达准确。一长串的话从她口中跳出,像鞭炮似的,“噼里啪啦”连连作响。

直播带货这一经济新形态的诞生,是我国近几年数字经济蓬勃发展的一个缩影。党的二十大报告提出,要加快发展数字经济,促进数字经济和实体经济深度融合,打造具有国际竞争力的数字产业集群。从2011年开始“触网”,英氏控股紧跟互联网发展步伐,及时进入互联网发展的上、下半场,开辟电商渠道,组建视频直播团队,拉动企业营收大幅增长,其中线上销售占到六成左右。

试水电商

周亚琼被称为英氏控股的“电商第一人”。这个称呼的由来要从2011年说起,当时正处于PC互联网向移动互联网发展更迭的时期,数字经济还未上升为国家战略,周亚琼入职英氏控股,负责组建电商团队。

“那时候‘双11’已经举办了两届,国内一些传统制造业企业搭乘互联网快车,尝到了电商甜头。”聊起过往,周亚琼打开了话匣子,思绪一下子回到了11年前。她说,作为一家制造业企业,英氏控股主要是通过线下销售,最初试水电商只是想“把电商作为线下渠道的补充和一个品牌宣传阵地”。

“刚开始比较艰难,湖南电商氛围还没有沿海城市浓厚,员工熟悉电商业务需要时间。”周亚琼告诉记者,在运营淘宝等店铺后,发现线上业务发展速度远超员工成长速度,电商人才本地招聘遇到了困难。

2016年“双11”,英氏控股预计线上销售2000万元,实际成交额突破了3000万元。

这既是一件好事也是一件难事。“当天的订单量远远超出了仓库备货量和物流承载能力。”周亚琼说,超预期的订单导致发货周期长、收件速度慢,引起了英氏控股的注意。

此后几年,英氏控股通过完善供应链,与多家快递公司签订合作协议,形成了多元发货模式,即使今年“双11”高峰时段每天快递量突破8万件,所有快递也能在48小时内全部发完,而仓库并没有扩增多少。

11年来,巧乘互联网东风,英氏控股已在40多个电商平台开设了线上店铺,线上收入占整体收入的60%左右。“如今互联网早已走进千家万户,不仅是直播,对于其他的新兴渠道,我们都是从机遇的角度去看待、去拥抱。”周亚琼说。



在英氏控股视频直播间,23岁的主播唐曼玲熟练地介绍着手中的产品。长沙晚报全媒体记者 伍玲 摄

开辟直播

移动互联网时代最热门的领域是什么?不少人都脱口而出:视频直播。

“英氏的抖快业务是从2020年初开始探索孵化的,2021年4月,临时抽调人手成立了一个3人小组,开始试播,效果还不错。”周亚琼介绍,实际上,一个较为成熟的视频直播团队至少需要五六个人,包括主播、场控、直播运营、投流、企划、店铺运营等。

在直播新业务团队中,主播人选较为关键。为了寻找一个能上得了镜、带得了货的主播,英氏控股也曾走过弯路。“起初招了几个颜值高的主播,发现带货效果并不好。”周亚琼意识到,英氏主销的是婴幼儿产品,消费者多为妈妈群体,有亲和力的主播更能带来订单。

主播找到了,还要经过系统培训,才能上岗。

如何培训?英氏控股自己摸索建立了一套“21天快速上播体系”,培训内容包含平台规则、产品知识、服化道知识以及气质训练等,如今还要考证,“到年底,90%的主播都能持有育婴师证”。

与此同时,英氏控股打造了包括党员直播间在内的14个常态化专业直播间,为企业发展注入了“红色动能”,让党建形成了看得见的生产力。截至今年10月底,英氏控股累计直播时长27228小时,直播销售总额超1.2亿元。

“曾经,这里是一个储藏室,经过一年多的改造,已经旧貌换新颜,团队人数超过50人,特色直播间也成为参观交流的打卡地。”周亚琼指着9楼的办公区对记者说,当前英氏品牌业绩增长潜力巨大,今后,他们将持续跟进、深耕、拥抱互联网经济。

投身互联网 拥抱星辰大海

顺应互联网潮流,与时代同行,这是英氏控股11年来一直坚持在做的一件事。

从采访中记者了解到,英氏控股有两个优秀的品质值得一提,一是眼光,二是年轻。

作为一家制造业企业,无论是互联网上半场还是下半场,都能紧跟脚步,开辟电商新战场,殊为不易,这里面要有企业家的眼光。周亚琼说,11年前她在英氏控股面试时,公司董事长马文斌听她介绍电商发展趋势后,当场决定成立电商部门。

团队的稳定性也十分重要,这也是英氏控股能够实现线上收入逐年递增的重要支撑。目前,英氏控股电商团队中,拥有5年以上工作经验的员工占较大比重,但视频直播团队平均年龄不到25岁,基本上都是年轻面孔。

从英氏控股11年的电商发展成绩来看,眼光、年轻优势都凸显了出来,也证明当时的选择是对的。英氏控股完成了从最开始一年线上销售几百万元到一场购物节活动线上线下销售额破2亿元,线上渠道从最开始作为补充到占据半壁江山的大跨越。

总的来说,还是那句话,察势者智,顺势者赢。

长沙新增6家省级科技企业孵化器 新增5家省级众创空间

长沙晚报12月14日讯(全媒体记者 徐运源)日前,省科技厅公布了2022年度湖南省科技企业孵化器和众创空间名单,确定湘江智能网联产业园孵化器、英维创新大厦、浏阳两型产业科技企业孵化器、五矿有色科技企业孵化器、智汇开福·湘城创新创业基地、星辰尚东产业园小镇孵化基地。

在2022年度湖南省科技企业孵化器名单中,长沙共有6家上榜,分别是湘江智能网联产业园孵化器、英维创新大厦、浏阳两型产业科技企业孵化器、五矿有色科技企业孵化器、智汇开福·湘城创新创业基地、星辰尚东产业园小镇孵化基地。

在2022年度湖南省众创空间名单中,长沙有5家:京东城市(长沙)数字经济产业园、国重智联众创空间、湖南创新医疗器械产业孵化与成果转化中心、湾田国际双创中心、长沙恒一创新中心。

上接1版①

为确保尽早开通,铁路建设部门动态优化施工方案,各参建单位实行轮班制施工,主动放弃了许多节假日休息时间,保证工程建设高质量快速推进。

常德站距市中心直线距离5公里

约30分钟后,列车抵达常德站。常德站是湖南省非省会城市最大规模的高铁站,位于常德市武陵区常德大道与武陵大道交会处,距常德市中心城区直线距离5公里,是在原普速铁路常德站基础上升级扩建而成的高铁车站。车站采用“上进下出”的高架及线侧式候车模式,建成通车后将作为湖南省泛湘西北地区重要的交通枢纽。

广铁集团长沙车务段常德站站长陈军介绍,常德站目前共开通了8条股道,在进站口、出站口、候车室、售票厅等处共设有22台自动售、取票机,售票厅设置了4个人工售票窗口,全站共有44台进站与出站自助验票闸机、14个半自助验票终端。候车室内有2072个座位,其中156个座位具备充电功能;站内共设有扶梯28台、无障碍直梯16台,开辟了全程无障碍绿色通道。试运行期间,车站组织客运、行车人员开展业务技能培训及多项应急演练等,检验站场设备运转情况,提高服务旅客能力,力求以最好的人员、设备、站场状态迎接正式开通。

负责建设常德站的中铁建设集团相关负责人介绍,常德站是2022年国铁在施站房中难度最大、工期最紧的一个项目。站房采用“桃花盛开,武陵腾飞”的设计理念,外立面大曲面造型采用白色幕墙设计,由屋面两翼向两侧延伸,从站台层一直延伸到屋面,如同盛开的桃花,也似飞鸟展翅一气呵成。站内,常德站首次在站房内设置空中花园中岛,并在室内增添了桃花瓣、八角德字纹、三山三山水画等多种具有常德元素的细节,富有地方特色。

长沙至常德最快60分钟可达

渝厦高铁常益段是我国规划的“八纵八横”高铁网中渝厦通道的重要组成部分,开通运营后,将与已开通的渝厦高铁益阳至长沙段握手,实现常益长高铁全线贯通,届时长沙至益阳最快30分钟,长沙至常德最快60分钟可达,将进一步促进长株潭城市群与湘西北产业带融合发展,为地方经济社会发展赋予新动能。

同时,渝厦高铁常益段还将与已开通的渝厦高铁黔江至常德段,以及在建或规划建设的渝黔、长赣、赣龙、龙厦等铁路共同构建川渝与湘赣闽地区的高速铁路主通道,优化和完善华中与湘赣闽地区路网结构,使我国高速客运网继续向西南川渝地区延伸,提高川渝与湘赣闽等地间的可达性,将极大便利沿线人民群众出行,积极助推区域乡村振兴和经济社会高质量发展,对促进地区加快崛起、助力乡村振兴具有重要意义。

上接1版②

紧盯清廉长沙建设和巡察、审计问题整改等重点内容开展巡察监督。坚持与被巡察单位“一起做工作”,深化问题共答,发挥以巡促改、以巡促建、以巡促治作用,着力增强巡察的权威性、震慑力、穿透力。

据悉,市委巡察组将在被巡察单位工作1个月左右。巡察期间设专门值班电话、邮政信箱,主要受理反映被巡察党组织领导班子及其成员、下一级党组织领导班子主要负责人和重要岗位领导干部问题的来信来电来访,重点是关于违反政治纪律、组织纪律、廉洁纪律、群众纪律、工作纪律和生活纪律等方面的举报和反映,巡察组受理信访截止时间2023年1月13日。其他不属于巡察受理范围的信访问题,将按规定由被巡察单位和有关部门认真处理。欢迎广大干部职工、群众向市委巡察组反映有关问题和情况。

用科技改善城市环境 用专业守护绿水青山

军信股份依靠科技引领实现环保效益、经济效益、社会效益“多赢”

长沙晚报全媒体记者 黎铁桥

“作为一家致力于生活垃圾、市政污泥、垃圾渗滤液、飞灰等固体废弃物处理的国家高新技术企业,军信股份自成立以来,坚持‘用科技改善环境,服务社会、造福民众’的企业宗旨,高标准、高质量地完成了各项固废废弃物处理任务。”近日,记者来到位于望城区桥驿镇的湖南军信环保股份有限公司(简称“军信股份”)采访时,该公司副总经理覃事顺这样向记者介绍。

长沙城区进入生活垃圾全量焚烧时代

当日,记者乘坐的采访车辆进入军信股份厂区后,司机肖师傅特意打开车窗嗅了一下,然后说:“以前来这个地方会闻到一股垃圾气味,现在闻不到一点气味了。这里已经变成了一座花园式工厂!”

采访中,覃事顺向记者介绍,现在长沙市的生活垃圾已经实现了全量焚烧,

不需要再填埋。生活垃圾焚烧产生的烟气,经过脱硝、脱酸、除重金属、除尘等工序,净化处理后通过烟囱排放,烟气排放指标优于国家最新标准和欧盟标准。焚烧炉的烟气监测数据与环保监管部门实现了实时联网,确保了数据的公开透明。“我们用科技实现了从垃圾填埋到清洁焚烧的工艺升级,是厂区环境质量改善的根本原因。”

近年来,军信股份通过加强管理、加大投入,先后投资70余亿元对长沙市固废处理场进行提质改造,将固废场由过去单一的生活垃圾填埋场,逐步建设成对生活垃圾、市政污泥、渗滤液、飞灰等固体废弃物综合协同处理的环保产业园区,成功打造了固废综合协同处理的“长沙模式”。

覃事顺介绍,2018年1月,长沙市生活垃圾深度综合处理(清洁焚烧)一期项目最大的垃圾焚烧发电项目。2021年6月,清

洁焚烧二期项目成功并网发电。至此,长沙进入生活垃圾全量焚烧时代,率先全国实现城市生活垃圾零填埋、全量焚烧。军信股份通过“高起点设计、高标准建设、高质量运营”,打造了一个又一个环保品质工程,建设运营的清洁焚烧一期项目荣获了“中国建设工程鲁班奖”“湖南省环卫行业标杆项目”等多项荣誉,渗滤液处理项目被国家住建部评为“科技示范工程”,污泥处置项目被住建部评为“重大科技专项实施场所”。

成为湖南今年首只上市湘股

军信股份依靠科技全力打造生态环保高地,实现了环保效益、经济效益、社会效益的“多赢”。作为湖南省固废处理领域的龙头企业,2022年4月13日,军信股份成功登陆深交所创业板,成为今年首只上市的湘股。

覃事顺介绍,军信股份运营的长沙市城市固废处理场承担着长沙市六区一县

的生活垃圾和大部分市政污泥的处理处置任务,目前日处理生活垃圾约9000吨、污泥1000余吨;垃圾焚烧发电上网电量约14亿千瓦时,可满足110万城镇居民(约占长沙市常住人口的10%)的生活用电需求,实现每年碳减排超100万吨。

据了解,近4年来,军信股份年均投入3000万元以上用于技术研发。今年前三季度,已完成研发投入4439.9万元,同比增长37.92%,在固废处理领域形成了自身的技术优势,已累计取得国家授权专利204项,其中发明专利31项,在生活垃圾清洁焚烧、市政污泥处置、渗滤液处理等领域形成了一系列核心技术,吨垃圾发电量、厂用电率、焚烧炉平均运行时长、烟气排放指标等运营指标均居于同行业先进水平。

覃事顺给记者提供了一组数据:2021年,军信股份实现营收20.63亿元,纳税1亿元以上,同比增长46.74%。今年前三季度,公司生产经营稳健,累计完成生活垃

圾焚烧处理量237.91万吨,同比增长34.07%;实现垃圾焚烧发电上网电量10.24亿千瓦时,同比增长40.76%;完成飞灰处理量5.21万吨,同比增长39.03%。

“军信股份将以上市为契机,坚持高质量发展,在国家实施‘双碳’战略的背景下,矢志不渝用科技改善城市环境,用专业守护绿水青山,以实际行动践行‘绿水青山就是金山银山’理念。未来,公司还会将长沙市城市固体废弃物处理场打造成为集团废弃物处理、环保工艺展示、环保科普教育、环保工业旅游为一体的环保主题公园,为促进生态文明建设、助力长沙经济社会发展作出新的贡献。”覃事顺说。



创建全国文明城市典范城市

疫情防控人人有责

中共长沙市委宣传部
长沙市文明办
长沙晚报社
设计 星辰在线(长沙文明网)

戴口罩

勤洗手

接种疫苗

多通风

少聚集

一米线

咳嗽礼仪

用公筷